



**idée ad**

Votre croissance à 360°

**Connectez-vous  
à vos clients :  
Techniques de marketing  
digital efficaces**





# Yohan PARENT

*Dirigeant co-fondateur Agence Idée Ad*

**Ingénieur en informatique**

---

**Expert en outils digitaux**

---

**Entrepreneur  
Dirigeant de plusieurs sociétés**

---



La seule agence  
**d'accompagnement de  
croissance** en France



En quelques  
chiffres...

**10 ans d'expérience**

---

**+ de 500 entreprises  
accompagnées**

---

**Notre ADN :**  
**Satisfaction client**  
**Le retour sur  
investissement**

---

*Pour réellement vous aider à développer votre activité avec la communication et le marketing*



**Votre temps est précieux**  
Nous irons directement à l'essentiel

# Pour profiter au mieux de cette présentation...



**Réservez 30  
minutes à être  
focus**



**Laissez de côté  
votre téléphone**



**N'hésitez pas à  
prendre des notes**



**Et surtout posez des questions**

# Objectif : Découvrir une stratégie efficace et les outils associés



# Pourquoi le digital est essentiel aujourd'hui ?

**80 % des Français utilisent Internet pour se renseigner** avant leurs achats (produit ou service, B2B et B2C confondus)

**73 % des internautes consultent des avis** de consommateurs, des forums ou des blogs avant de réaliser un achat en magasin

**37 % des jeunes consommateurs consultent les réseaux sociaux** pour s'informer avant un achat

**70 % des 15-24 ans déclarent lire les avis en ligne** avant d'acheter





Objectif : faire du **digital un levier**  
pour **augmenter votre visibilité locale**  
et capter les **bons clients**

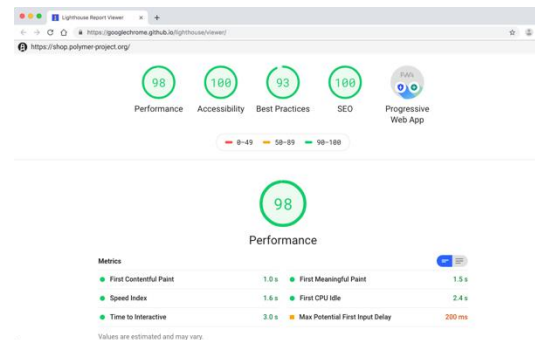


# Votre site web : le cœur de votre stratégie



# Votre site web : le cœur de votre stratégie

**Audit** rapide avec Google **LightHouse**



L'importance du **SEO** : *“Content is King”* et même avec **l'IA** (1.fr)

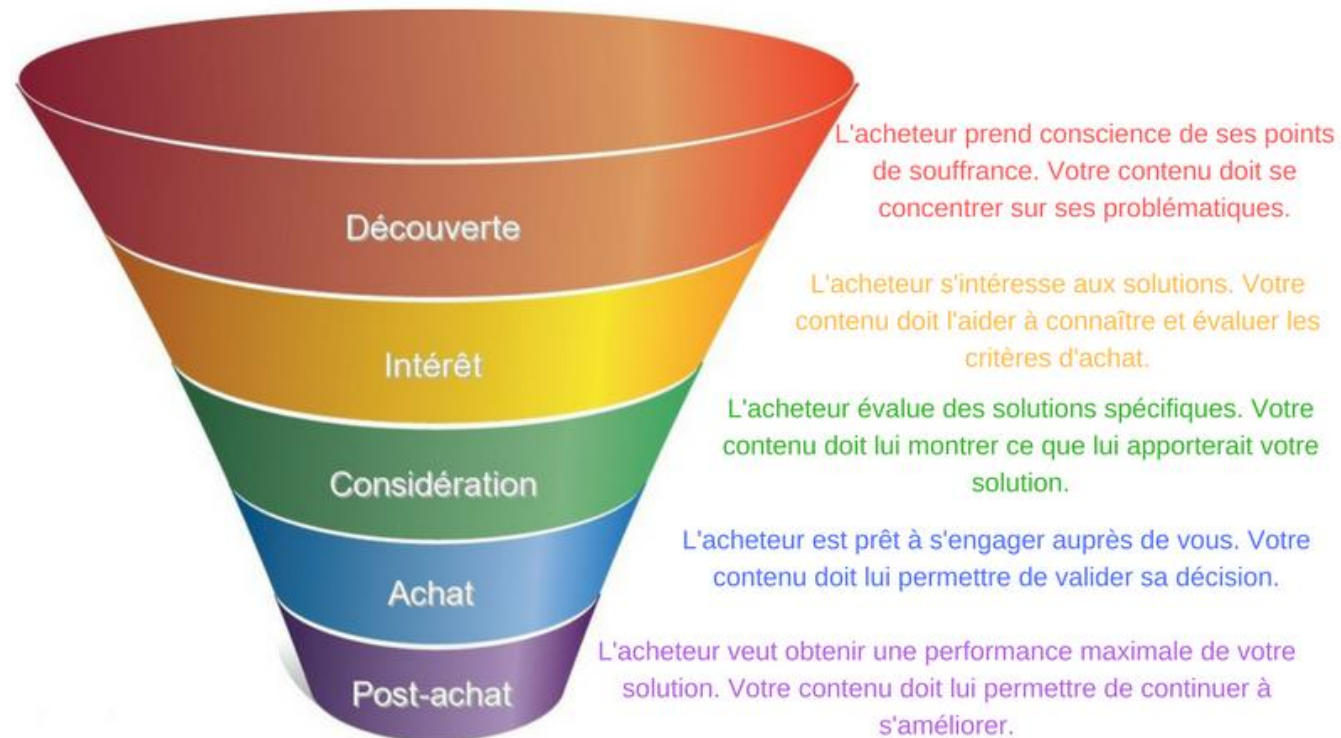
Prompt pour ChatGPT : *“rôle : expert en SEO. Tu maîtrises toutes les meilleures techniques en référencement naturel et plus spécialement pour le référencement naturel local. Donne-moi une liste de mots-clés pour une entreprise de rénovation à Nancy qui cible les particuliers intéressés par l'écoconstruction.”*


Optimisation avec **Google Search Console** pour surveiller la performance SEO

Tracking (par exemple pour Meta : extension PixelHelper)

**Un site web oui...  
... mais une vraie machine à leads (prospects qualifiés)**

## **Le funnel marketing**





Créer de la  
valeur à  
chaque  
étape du  
funnel

## Quelques exemples...

- Un guide ou e-book
- Une checklist
- Un webinar
- Un modèle ou template
- Un calculateur
- Un cas d'usage
- Une démo
- Une mini-formation



L'utilisation  
d'un  
**leadmagnet**



**La plateforme marketing  
tout en un  
la plus simple au monde**

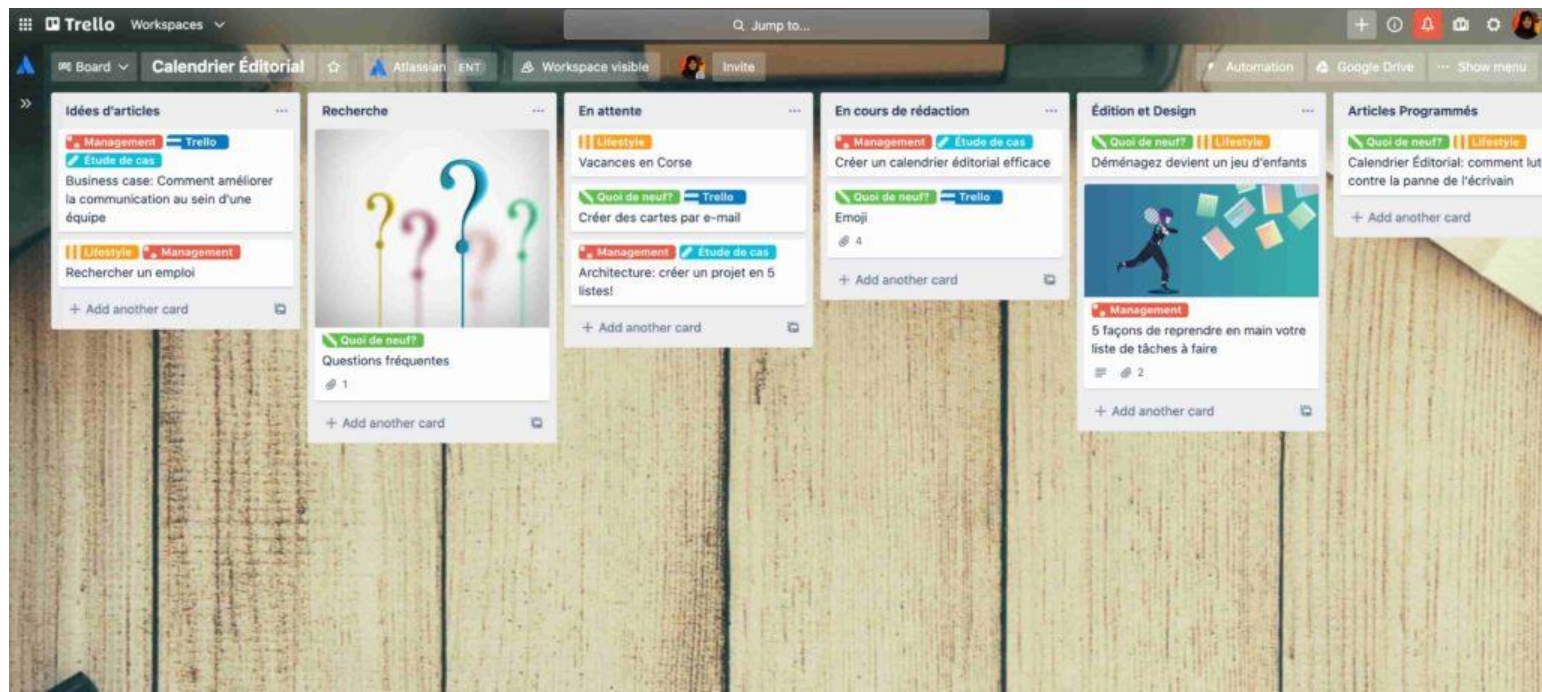
**<https://urlr.me/9SY5z>**

# Réseaux sociaux : Choisissez et structurez vos efforts

- Vous n'êtes pas INFLUENCEUR
- LinkedIn pour le B2B et le recrutement, Instagram pour des visuels de produits/services locaux.
- *Maximiser la vidéo (format court) (Capcut)*  
1 format, plusieurs plateformes :  
LinkedIn, Youtube, Instagram, TikTok
- Planifier (mode batching avec Trello) et utiliser l'IA, pour les visuels : CANVA







*Prompt pour ChatGPT : “Rôle : community manager expérimenté. Tu maîtrises toutes les techniques pour créer des posts engageant sur les réseaux sociaux et tu connais tous les codes spécifiques à toutes les plateformes de réseaux sociaux. Rédige 5 idées de posts LinkedIn pour une entreprise de services en B2B dans la région de Nancy, axés sur l’optimisation énergétique.”*

- 
- *Créez de l'émotion*
  - *Créez une véritable communauté*
  - *Apporter de la valeur*







## Utiliser **la publicité digitale** n'est pas une option

*Utiliser l'IA comme conseiller : « Tu es un expert de la publicité digitale. Tu maîtrises parfaitement l'acquisition de clients avec MetaAds. J'ai une stratégie fondée sur le leadmagnet suivant : un guide à destination des particuliers qui cherchent des conseils sur la sélection de la meilleure cuisine. Donne-moi le budget recommandé à utiliser sur MetaAds pour obtenir le plus de contact qualifié et rentabiliser au maximum ma publicité. »*

# Automatisation et suivi

Simplifiez les processus et gagnez du temps

- **Email Marketing :**

**Outil recommandé :** Brevo, système.io

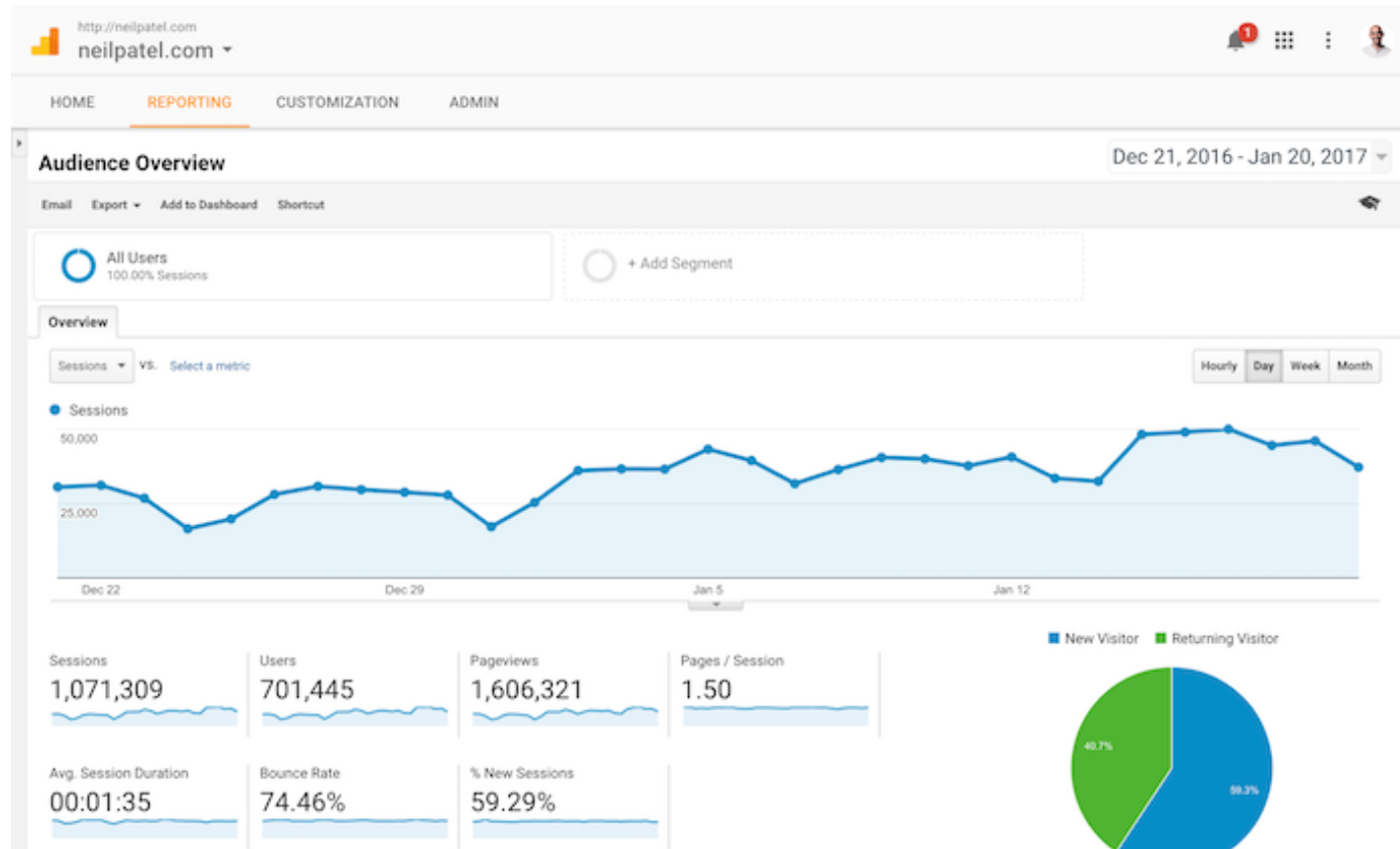
**Automatisation :** Créez un parcours client par e-mail pour réengager les clients inactifs

- **Exemple de prompt IA :** "Tu es un expert en copywriting. Rédige un e-mail de réengagement pour des clients qui n'ont pas utilisé nos services depuis 6 mois. Met en avant un avantage exclusif pour eux. »

- **CRM et Gestion des Contacts :**

**Outil recommandé :** Pipedrive, Sellsy, Hubspot, noCRM





**Mesurez et Ajustez** avec des KPIs



# FIDÉLISATION CLIENT

Newsletter mensuelle / Groupe WhatsApp, Telegram, Discord /  
Instagram



# FIDÉLISATION CLIENT

**Astuce IA :** Prompt : “Tu es un expert de la relation client. Écris un e-mail pour remercier un client fidèle, incluant une offre spéciale pour le récompenser de sa fidélité.”

### 3. Avoir un site web bien construit

*Faire venir du trafic sur votre site et  
capitaliser dessus*

*Construire du contenu pour SEO*



### 2. Créer un leadmagnet

*Offrir de la valeur qui  
conduit vers votre offre*



### 1. Définir une offre irrésistible

*Analyser sa cible et ses  
attentes*



### 4. Réseaux sociaux

*Mixer organique (long  
terme) et publicité (court  
terme)*

### 5. Fidéliser

*Garder le lien avec vos  
clients en créant une  
véritable communauté*



En synthèse

THE KISS PRINCIPLE

**K**EE  
**I**T  
**S**IMPLE,  
**S**TUPID



# La stratégie multi-canal > la configuration optimale





# Merci

RDV *conseil en stratégie* de 30 minutes **OFFERT**

[yohan@idee-ad.fr](mailto:yohan@idee-ad.fr)

